

I veicoli commerciali? Termometro dell'economia

Publicati i risultati del convegno "La capitale automobile Vans", il primo summit sui veicoli commerciali leggeri del Centro Studi Flee&Mobility

di SARA FICOCELLI

30 novembre 2015



Sono stati pubblicati i risultati del convegno "La capitale automobile Vans", tenutosi a Roma a palazzo Rospigliosi pochi giorni fa, primo summit sui veicoli commerciali leggeri (LCV) del Centro Studi Flee&Mobility.

La prima sessione, grazie agli interventi di Romano Valente (Unrae) e Fabrizio Ruggiero (Aniasa), ha fatto il punto sul mercato 2015 e sulle prospettive, mentre la seconda tavola rotonda è stata dedicata al noleggio a lungo termine (NLT), con interventi di Fabrizio Campione (Arval), Mauro Manzoni (LeasePlan), Gianpiero Rosati (Ald Automotive) e Simone Boeretto (Eismann). Dopo il break, focus sul rent-a-car con Carla Acitelli (Europcar), Massimiliano Archiapatti (Hertz) e Giuseppe Barbati (AON), con conclusione concentrata sui costruttori con Andrea Ciucci (General Motors), noleggiatori con Enrico Rossini (Leasys) e allestitori con Antonello Serafini (Lamberet).

Ma entriamo nel merito dei contenuti. Dal meeting è emerso che i veicoli commerciali sono il termometro dell'economia: come tutti sappiamo, quando c'è vivacità, si spostano più merci e più frequentemente. Dopo un 2014 archiviato con quasi 120.000 unità immatricolate (+17% rispetto all'anno precedente) anche il 2015, stando alle indagini presentate dai relatori, viaggia su incrementi significativi: in particolare, il cumulato a ottobre segnava oltre il 9% di incremento dei volumi, confermando quella che è la stima Unrae di chiudere l'anno a 130.000 vendite.

E' però doveroso far presente che in otto anni (dal 2007 al 2015) il mercato è calato del 47% e che si è passati dalle 244.000 immatricolazioni del 2007 alle 130.000 del 2015, il che equivale a -114.000 furgoni, oltre 14.000 unità in meno ogni anno.

Il mercato dei veicoli commerciali nel 2015 sta registrando un andamento positivo. Il periodo gennaio-ottobre 2015 mostra un cumulato di 106.000 veicoli immatricolati, con una crescita del 9%.

Le vendite erano partite in sordina a gennaio con un + 2%, ma da febbraio in poi la crescita è stata sostenuta e per la maggior parte dei mesi a doppia cifra. In estate il mercato è stato sostenuto da azioni commerciali messe in campo da Case e concessionari per stimolare le vendite dei veicoli Euro 5 prima dell'entrata in vigore, dall'1 settembre, della normativa sulle emissioni inquinanti Euro 6, applicabile anche a questa categoria di veicoli.

"Le PMI si stanno riaffacciando in concessionaria per sostituire il prodotto – ha confermato Luca Bedin, direttore Volkswagen Veicoli Commerciali – e ci aspettiamo una domanda in crescita verso la fine dell'anno, quando stagionalmente le imprese tirano le somme e decidono gli investimenti". In effetti, ottobre è stato il mese più proficuo, con oltre 13.000 immatricolazioni e, se si realizzassero le previsioni di Unrae, avremmo nell'ultimo bimestre 24.000 immatricolazioni.

"Il contributo alla crescita è fornito dagli acquisti delle società che, grazie al recupero dello scenario macroeconomico, stanno evidenziando crescite a doppia cifra, mentre risultano più contenuti gli incrementi dell'area delle ditte individuali, dei professionisti e simili" – ha spiegato Massimo Nordio, presidente dell'Unrae, esprimendo "apprezzamento per le misure che sono attualmente previste nel DdL di Stabilità, auspicando che il Decisore Pubblico possa cogliere l'opportunità di crescita con interventi capaci di accelerare la sostituzione di quel 40% di parco circolante che è ancora ante Euro 3".

Nel NLT, un veicolo su cinque è un veicolo commerciale, ma le dinamiche che regolano questo segmento sono diverse dalle vetture. L'andamento degli ultimi anni, riportato da Aniasa nel Rapporto 2014, mostra che la flotta circolante è rimasta abbastanza stabile, mentre il fatturato medio mensile appare molto più oscillante. Infatti, se tra 2010, 2012 e 2014 è possibile identificare un valore di circa 475 euro/mese, ci sono due picchi sensibili, in basso nel 2011 (oltre 56 euro in meno) e in alto nel 2013 (circa 33 euro in più). A svelare una complicazione ancora maggiore, il valore medio dei veicoli commerciali immatricolati si è costantemente apprezzato nel periodo, con due scalini: nel 2012, passando dai 12.500 euro ai 14.100 e poi 14.700 circa, e nel 2014, sfiorando i 16.400 euro.

La domanda di rent-a-car di furgoni si è quasi dimezzata in cinque anni, passando dai 324mila noleggi del 2009 ai 175mila del 2014, pure in ripresa rispetto al fondo toccato nell'anno precedente, con appena 166mila noleggi. Ovviamente, anche il giro di affari ne ha risentito, portando il fatturato del settore sotto i 50 milioni di euro, mentre aveva anche sfiorato i 70 milioni, nel 2011. Gli operatori sono stati abili nel manovrare la leva del prezzo, anche aiutati da una domanda che chiede noleggi più lunghi (la durata media è arrivata a 6 giorni, mentre cinque anni fa era a 4,5), ma l'acquisizione di Maggiore da parte di Avis-Budget ha messo in chiaro che il business interessa i grandi operatori multinazionali. Dunque il mercato c'è, e un'offerta più innovativa può cogliere nuove opportunità.

Post vendita e furgoni a La Capitale Automobile Vans

di Antonella Pilia | 30 novembre 2015



Un autoriparatore al lavoro

I **servizi post vendita** offerti dai **concessionari** sono sempre più importanti, specie quando si parla di veicoli commerciali leggeri. Di questo argomento si è parlato lungamente nel corso della prima edizione de “La Capitale Automobile Vans”, promossa dal **Centro Studi Fleet&Mobility** nella consueta cornice di Palazzo Rospigliosi, a Roma, giovedì scorso.

LCV, MERCATO IN CRESCITA – A illustrare l’andamento del mercato, oltre al moderatore **Pierluigi Del Viscovo**, direttore del Centro Studi Fleet&Mobility, è intervenuto anche **Alessandro Palumbo**, direttore scientifico del Centro. Dopo un 2014 archiviato con quasi **12mila** LCV immatricolati (**+17%** rispetto al 2013), anche il 2015 viaggia su incrementi significativi (**+9%** nei primi dieci mesi dell’anno). Il merito è soprattutto delle azioni commerciali messe in campo da Case e concessionari, come ha rilevato **Romano Valente** (Unrae), intervenuto insieme a **Fabrizio Ruggiero** (Aniasa) nella sessione introduttiva dedicata al mercato.

MIGLIORARE LA QUALITA’ DEL NOLEGGIO – Tuttavia, mentre la flotta del NIt di vetture risulta in crescita, quella degli LCV resta stabile. Il perché, secondo i noleggiatori, sta nella qualità dell’offerta, che deve evolvere sempre più verso la personalizzazione dei servizi e la formazione di venditori specializzati nei veicoli commerciali. È quanto emerso nella tavola rotonda dei noleggiatori: **Mauro Manzoni** (LeasePlan), **Fabrizio Campione** (Arval) e **Marco Rosati** (ALD), stimolati dalle riflessioni critiche di **Simone Boeretto**, Fleet Manager di Eismann, che possiede una grande flotta di furgoni in proprietà.

FORMAZIONE AD HOC – Altro argomento davvero cruciale nella vendita e nel noleggio dei LCV è quindi l’assistenza. I **servizi post vendita** dei **concessionari** svolgono un ruolo

molto delicato e devono rispondere ad alcuni standard primari: tempi brevi, priorità di intervento e veicoli sostitutivi, anche allestiti. Di questo hanno parlato **Andrea Ciucci** (GM), **Enrico Rossini** (Leasys) e **Antonello Serafini** (Lamberet), sottolineando il ruolo proattivo che spetta al concessionario per gestire il cliente insieme a Casa, allestitore e noleggiatore. Per il breve termine sono intervenuti **Carla Acitelli** (Europcar), **Massimiliano Archiapatti** (Hertz), insieme a **Giuseppe Barbati** (AON).

La Capitale Automobile VANS

[30 novembre 2015]



Estratti del convegno “La Capitale Automobile Vans” che si è tenuto a Roma presso Palazzo Rospigliosi, primo summit sui veicoli commerciali leggeri (LCV) del Centro Studi Flee&Mobility. L’evento ha visto protagonisti diversi operatori del settore.

La prima sessione ha fatto il punto sul mercato 2015 e sulle prospettive con Romano Valente (Unrae) e Fabrizio Ruggiero (Aniasa).

Seconda tavola rotonda dedicata al NLT con Fabrizio Campione (Arval), Mauro Manzoni (LeasePlan), Gianpiero Rosati (Ald Automotive) e Simone Boeretto (Eismann).

Focus sul rent-a-car con Carla Acitelli (Europcar), Massimiliano Archiapatti (Hertz) e Giuseppe Barbatì (AON).

[Per maggiori informazioni](#)